

SUSCO กำไร Q3/60 พุ่ง เติบโตกว่า 86% คาด Q4/60 โกยเพิ่ม..รับไฮซีซั่น มั่นใจปีนี้..รายได้ทะลุ 2 หมื่นล้านบาท

SUSCO เผยผลประกอบการ Q3/60 มีกำไรพุ่งทะยานเติบโตขึ้นกว่า 86 % เหตุจากยอดขายน้ำมัน CLMV ไตรมาสนี้โตกว่า 40% อีกทั้ง การลงทุนขยายสถานบริการ และการขยายธุรกิจ Non-Oil อาทิ ร้านสะดวกซื้อจากญี่ปุ่น LAWSON 108 ในฐานะ “แฟรนไชส์” เจ้าแรกในไทยอย่างต่อเนื่อง ผนวกกับแคมเปญ SUSCO Smart Member ผลตอบรับดีเยี่ยม คาดว่า Q4/60 โกยรายได้เพิ่มรับไฮซีซั่น โดยผลักดันให้รายได้ปีนี้ ทะลุ 2 หมื่นล้านบาท

นายชัยฤทธิ์ สิมะโรจน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีเอสโก้ จำกัด (มหาชน) หรือ SUSCO กล่าวว่า ผลประกอบการ Q3/60 SUSCO มีกำไรสุทธิ 103.55 ล้านบาท คิดเป็นกำไรเพิ่มขึ้น 86 % เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา ที่มีกำไรสุทธิ 55.66 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการรุกขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้าน Oil และ Non-Oil ไม่ว่าจะเป็นการขยายสถานบริการน้ำมัน ส่งออกน้ำมันไปยังต่างประเทศ รวมถึงการขยายร้านสะดวกซื้อ LAWSON 108 และร้านกาแฟ เป็นต้น ทั้งนี้ คาดว่าใน Q4/60 จะทำรายได้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นช่วงไฮซีซั่น ที่มีความต้องการใช้น้ำมันเพิ่มขึ้น ทำให้มั่นใจว่า ปีนี้ SUSCO จะทำรายได้ทะลุเป้ากว่า 2 หมื่นล้านบาท อย่างแน่นอน

“ผลประกอบการ SUSCO ในไตรมาส 3 ถือว่าดีมาก โดย SUSCO มีรายได้จากการจำหน่ายน้ำมัน 5,670 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง 23% ในส่วนของธุรกิจ Non-Oil ได้มีการขยายสาขาร้านสะดวกซื้อ LAWSON 108 ในฐานะแฟรนไชส์เจ้าแรกในประเทศไทย ร้านกาแฟ และการให้เช่าพื้นที่ ยิ่งไปกว่านั้น ยอดขายน้ำมันสำเร็จรูปส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน CLMV ไตรมาสนี้ ยังเติบโตกว่า 40% รวมไปถึงยอดขายน้ำมันอากาศยานที่เพิ่มขึ้นกว่า 5% ทำให้มีผลกำไรเติบโตขึ้นอย่างชัดเจน นอกจากนี้ การจัดแคมเปญสมาชิก SUSCO Smart Member ได้ผลตอบรับที่ดีเยี่ยม มียอดสมาชิกรวมแล้วมีจำนวนกว่า 4 แสนรายทั่วประเทศ ซึ่งช่วยกระตุ้นยอดขายน้ำมัน ให้เพิ่มมากขึ้น ” นายชัยฤทธิ์กล่าวเพิ่มเติมว่า

“SUSCO Smart Member เป็นแคมเปญที่ SUSCO จัดทำขึ้น เพื่อตอบแทนสมาชิก ให้ได้รับประโยชน์อย่างคุ้มค่าจากการเข้ามาใช้บริการภายในสถานบริการของ SUSCO ทั่วประเทศ โดยสามารถสะสมแต้มได้ไม่จำกัด ยิ่งเติมมาก ยิ่งได้คะแนนมาก เพียงแค่แจ้งหมายเลขโทรศัพท์มือถือเท่านั้น ซึ่งตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ส่งผลให้มีผู้สนใจสมัครเป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว มียอดรวมแล้วกว่า 4 แสนรายทั่วประเทศ ทั้งนี้ มีสมาชิกมาแลกบัตรรางวัลใหญ่ ได้แก่ ทองคำแท่ง และรางวัลอื่นๆ อย่างสม่ำเสมอ และอยากเชิญชวนให้รับสมัครเป็นสมาชิก เพื่อรับผลประโยชน์ต่างๆ อย่างเต็มที่ สามารถสมัครได้ที่สถานบริการ SUSCO ทุกสาขาทั่วประเทศ หรือ

<http://member.susco.co.th> ได้ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป”

สำหรับ แผนงานในปี 2561 SUSCO ตั้งเป้ายอดขายน้ำมันเดบิต 8-10% หรือ จำนวนกว่า 1,300 ล้านลิตร โดยขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มคนรุ่นใหม่ โดยเป้าหมายต่อไป คือ ภายในปี 2562 SUSCO จะเพิ่มรายได้ในส่วนค่าเช่าจากร้านค้าปลีก ให้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 2 เท่า อันจะทำให้ SUSCO มีอัตราการเติบโต ทั้งขนาดธุรกิจ และรายได้ อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง เพราะสถานบริการส่วนใหญ่ของ SUSCO จะถือกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของที่ดินเอง

ส่วนภาพรวมของธุรกิจค้าปลีกน้ำมัน ในปี 2561 ที่กำลังจะมาถึง จะยังคงมีการแข่งขันที่เข้มข้น ส่วนราคาน้ำมันในตลาดโลก คาดว่าจะเฉลี่ยอยู่ที่ 55 – 60 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล โดย SUSCO จะยังคงเดินหน้าขยายฐาน SUSCO Smart Member สู่กลุ่มคนรุ่นใหม่ พร้อมกับ เร่งขยายสถานบริการให้เพิ่มมากขึ้น โดยได้เปิดสาขาล่าสุดที่ อมตะซิตี้ จังหวัดระยอง ซึ่งเป็นสาขาที่ 230 และได้เปิดให้บริการร้านสะดวกซื้อ LOWSON 108 เป็นสาขาแรกของ SUSCO ในฐานะแฟรนไชส์เจ้าแรกในประเทศไทย ทั้งนี้ ในปี 2561 SUSCO ตั้งเป้าจะเปิดสถานบริการ จำนวน 30 แห่ง และ ร้านสะดวกซื้อ LOWSON 108 จำนวน 10 แห่ง ซึ่งคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 300 ล้านบาท นายชัยฤทธิ์ กล่าวสรุปในที่สุด